

France- Allemagne

*Le big bang industriel
silencieux*

Licornes françaises

*Fin du mythe,
place aux marges*

Semaine de 4 jours

*Le pari RH
qui bouscule
les patrons*

Dossiers

*Transition énergétique,
Capital investissement,
Fiscalité*

Success Story

*IbraTV, parcours d'un créateur
devenu entrepreneur*

L 18445 - 3 - F: 4,90 € - RD





Irisolaris : promoteur de la transition énergétique et engagé pour le photovoltaïque

Cela fait maintenant 16 ans qu’Irisolaris est parti d’un projet de deux entrepreneurs passionnés pour devenir un groupe aujourd’hui reconnu dans la filière des énergies renouvelables et du photovoltaïque en particulier. Rencontre avec Charles Nucci et Armand Fresnais, co-fondateurs d’Irisolaris.



Charles NUCCI



Armand FRESNAIS

Quel est le cœur de métier d’Irisolaris ?
C.N : « Irisolaris fait partie des entreprises majeures en France dans le domaine de l’énergie solaire photovoltaïque. Elle a pour objectif d’initier un mode innovant d’accompagnement vers l’efficacité énergétique, socle essentiel des évolutions majeures de nos villes et de nos campagnes dans les années à venir pour lutter efficacement contre le réchauffement climatique. Quand nous avons démarré il y a 16 ans, le photovoltaïque en était à ses balbutiements en France. Depuis le marché a évolué. L’activité d’énergéticien reste au cœur de notre vision et notre ADN centré sur la préservation de l’environnement. Irisolaris rayonne sur tout l’hexagone avec plusieurs agences qui travaillent avec l’ensemble de nos filiales :

Irisolaris Energie, Irisolaris construction, Irisolaris Store (une filiale BtoB avec un projet d’enseigne), Irisolaris équipement (tableautiers) et Irisolaris Impact (formation). Nous comptons 450 salariés, avec un CA 2024 de 150 millions d’euros et une croissance dynamique ! ».

Le profil de vos clients a-t-il évolué ces dernières années ?
A.F : « Au départ, comme beaucoup de nos concurrents, la filière agricole était notre premier client. Aujourd’hui, les agriculteurs restent des clients importants pour nous, qui ont des besoins énergétiques pour moderniser leurs exploitations (bâtiments photovoltaïques et projets d’autoconsommation pour rentabiliser leur exploitation agricole) ou leur métier (robotisation de la traite par exemple). Irisolaris, à travers ses solutions, agit donc à la fois sur le bien-être animal et le confort de travail des éleveurs. Nous avons également lancé une deuxième Business Unit consacrée au BtoB pour répondre aux besoins des industriels et des collectivités avec des solutions d’autoconsommation et de revente qui leur permettent de réduire leurs factures énergétiques ou de mettre en œuvre un nouveau projet comme l’installation d’ombrières de parking. Irisolaris peut se targuer d’être un acteur référent sur son marché maîtrisant en interne l’ensemble de la chaîne de valeur d’un projet avec des solutions adaptées

aussi bien au monde agricole qu’aux industriels et collectivités. Nous avons aussi à cœur de sensibiliser et informer nos clients en matière de réglementation. Une étape essentielle pour les aider à passer au photovoltaïque ».

Comment vos produits s’adaptent-ils aux usages de vos clients ?
C.N : « Nos équipes travaillent en permanence et sont en veille constante pour répondre et anticiper les besoins de nos clients, qu’il s’agisse d’adapter des bâtiments ou de trouver de nouvelles offres de services par exemple. La force d’Irisolaris est aussi son maillage régional qui lui permet d’être en phase avec les réalités terrain de ses clients et donc d’adapter au plus près ses solutions en matière d’énergie renouvelable. On est capable d’industrialiser notre ingénierie, ça aussi, c’est une vraie force, et ce, grâce à des bureaux d’études qui nous fournissent des études techniques très poussées. Grâce à cela, tous les projets que nous engageons sont réalisables. ».

Pourquoi avoir fait le choix de rester indépendants ?
A.F : « C’est un parti pris que nous avons pu nous permettre car la rentabilité d’Irisolaris alimente son développement. Nous avons toujours grandi sur la base de nos fonds propres disponibles. Notre

indépendance se formalise aussi par le fait que nous avons fait le choix de nous faire accompagner par différents partenaires financiers, des partenariats de confiance noués au fil de notre structuration ».

Comment convaincre les entreprises de passer au photovoltaïque et de surcroît par Irisolaris ?
C.N : « Le photovoltaïque permet d’être résilient face aux fluctuations du marché. C’est une réponse aux industriels qui souhaitent décarboner leur mix énergétique et produire leur énergie localement et sur leur site. Pour nos prospects, cela peut répondre au besoin de modernisation d’un site ou au souhait de devenir autonome énergétiquement. Nous sommes également très attachés au principe de redistribution de valeur sur les territoires. Irisolaris se veut un acteur de la transition énergétique ancré en local, doté d’une expertise de 16 ans et de compétences complémentaires internalisées, de la commercialisation à l’exploitation-maintenance en passant par l’installation. Notre accessibilité et notre proximité rassurent nos clients et nos partenaires, de même que notre capacité à gérer la partie administrative (permis de construire, raccordement réseau...) dans son intégralité ».

Quelles sont vos ambitions pour Irisolaris ?
A.F : « En France, le développement du marché du photovoltaïque est au ralenti, alors qu’en Europe, on déploie massivement les énergies renouvelables. Il faut encore éduquer et faire comprendre que le photovoltaïque est une énergie qui rend souverain, produite à moindre coût, une énergie prévisible, variable et non intermittente, une source de résilience et qui peut être couplée à d’autres solutions (stockage physique, turbinage...). Il y a encore une réflexion à nourrir sur les batteries et la mise en adéquation de la production avec la consommation. A terme, Irisolaris compte se déployer davantage en Europe ».



www.irisolaris.com
1200 avenue Olivier Perroy, Bâtiment F
13790 ROUSSET – FRANCE
Tél : 04 65 84 98 84